**Правила Джоша (для деловых людей)**

*Список советов от эксперта по базам данных и члена группы разработчиков Джоша Беркуса (Josh Berkus), на мой взгляд, может оказаться полезным не только консультантам в области баз данных. Приведённые советы относятся к сфере взаимоотношений с клиентами. Некоторые рекомендации, как мне кажется, являются актуальными и для разработчиков-фрилансеров.*  
  
*Джош Беркус является членом ядра группы разработчиков PostgreSQL (PostgreSQL Core Team) с 2002-го года. В данный момент он работает на Sun Microsystems, входя в группу, занимающуюся открытыми СУБД. До работы над PostgreSQL он работал с различными другими приложениями и технологиями, включая OpenOffice.org, Microsoft SQL Server, Oracle PL/SQL, и (о, ужас!) COM+.*  
  
Я провёл восемь лет, работая консультантом по базам данных. Так как в данный момент я представляю собой нечто другое и скоро могу всё позабыть, думаю, надо записать несколько полезных уроков, выученных мной за это время.  
  
**1. Состояние данных отражает состояние бизнеса.** Покажите мне клиента с хроническими проблемами в базе данных — и я покажу вам клиента с хроническими проблемами в области менеджмента.  
**2. Три вещи, с которыми вам не придется столкнуться никогда:**

* слишком мягкие временные рамки;
* клиент, который платит слишком быстро;
* точная и полная спецификация.

**3. Решения, принимаемые по отношению к базе данных, «живут» очень долго («нет ничего более постоянного, чем временное»):** среднее время жизни «временного, одноразового» приложения баз данных составляет 4 года. Некоторые такие кусочки кода датируются 1960-ми и работают и по сей день. Так что сразу рассчитывайте на долгосрочное использование.  
**4. Плохие клиенты погубят ваш бизнес:** умение вовремя распознать плохого клиента и отказаться от него или вовремя расторгнуть контракт — это половина успеха. Будьте готовы сбежать в любую минуту.  
**5. Не спрашивайте о том, что еще можно сделать:** дело не в том, что вы можете сделать, а в том, сколько клиент готов за это заплатить и как долго он готов ждать.  
**6. Связь между временем и деньгами логарифмическая.** То есть, если вы хотите сократить время на 20%, то бюджет удвоится. Уменьшение бюджета на 30% увеличит время разработки в 4 раза.  
**7. Любые оценки слишком оптимистичны:** разработка нового приложения займет у вас время в 3 раза больше оценочного времени и будет дороже вдвое. Или наоборот.  
**8. Вы никогда не:**

* потратите слишком много времени на спецификацию и прототипы;
* напишете слишком подробную документацию;
* уделите слишком много внимания удобству поддержки кода.

**9. Все реальные базы данных содержат ложку дёгтя**, который представляет собой кусочки данных, плохо поддающиеся попыткам использовать их в чётко определённых бизнес-процессах. Эти «ложки дёгтя» являются причиной того факта, что нельзя достичь идеальной целостности данных, и, к тому же, они влекут за собой 40% всех проблем.  
**10. Целостность данных — самоцель:** каждый 1% нарушений целостности данных вдвое увеличивает время, затраченное на поиск проблем.  
**11. «Коварство» целостности данных:** база данных, у которой 20% и более данных недостоверны, бесполезна. Бесполезна настолько, что её проще пересоздать заново, чем пытаться исправить. Для некоторых приложений этот порог и того ниже.  
**12. Всегда заключайте контракт**, даже если работы всего на 1 день. Бланк контракта должен быть вашим, а не клиента. А при составлении контракта проконсультируйтесь с юристом. Оно того стоит.  
**13. Процесс подписания контракта — «лакмусовая бумага» процесса его выполнения:** Если клиент проводит много времени в спорах и обсуждении условий контракта, то работать с ним (а тем более получать от него деньги) будет ещё сложнее. Если клиент настаивает на том, чтобы вставить в контракт какой-то странный и непонятный пункт, значит он планирует им воспользоваться. А если вы не в состоянии отказаться и уйти — вы не в состоянии вести переговоры.  
**14. У клиента плохая память:** не важно, что клиент подписал — он забудет об этом через несколько дней, а то и часов. Любые требования и замечания клиента нужно документировать и хранить копии.  
**15. Никогда не соглашайтесь на фиксированную оплату**, если вы не выполняли точно такую же работу как минимум дважды.  
**16. Нельзя рассчитывать на третьи лица:** никогда не соглашайтесь на фиксированную оплату или оплату с условием «достижения полного успеха», если хоть какая-то часть проекта зависит от скорости выполнения работы, полноты документации и качества продукта, определяемых третьими лицами — лицами, не находящимися под вашим полным контролем. Это означает, что никогда не должно быть фиксированных ставок, если речь идет об обмене данными или исправлении чужого кода.  
**17. У клиента плохой вкус:** никогда не позволяйте клиенту выбирать за вас инструменты, субподрядчиков или рабочую среду. Или, в крайнем слуае, пусть он за это дополнительно платит.  
**18. Включайте в счёт все встречи с клиентом** — или вы полжизни потратите на них впустую.  
**19. Чем дольше вы откладываете рефакторинг, тем больше времени он займёт**. Изменение схемы во время эксплуатации смертельно для проекта.  
**20. Корзина не бывает наполовину пуста**: если один клиент может задержать выплату денег, ничто не мешает сделать так же всем одновременно. Так что всегда будьте готовы прожить два месяца на собственные сбережения.